

<<待人有道>>

图书基本信息

书名：<<待人有道>>

13位ISBN编号：9787802400443

10位ISBN编号：7802400449

出版时间：2007

出版时间：大众文艺出版社

作者：赖伟雄

页数：96

字数：40000

译者：赖伟雄

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<待人有道>>

### 前言

《待人有道》里的内容，虽然我们大家都听说过，但是，您每看一遍，一定会有全新的体会。这是一本关于沟通的智慧书，如果您认真阅读的话，将是“投资回报率”最高的书之一。

这本书不是一本简单的人际关系指南，而是一本了解真实人性的书，一本真正帮助您建立企业系统的书，一本独立生意人和自由企业家守则。

因为建立任何成功的组织、机构和企业的关键都涉及到“如何与人打交道”。

## <<待人有道>>

### 内容概要

这本书不是一本简单的人际关系指南，而是一本了解真实人性的书，一本真正帮助您建立企业系统的书，一本独立生意人和自由企业家守则。

我们每个人都生活在社会中，什么是社会呢？社会首先是人构成的，社会就是“有结构的人群”。所以您对人的理解将关系到您的未来。

本书让您理解人性、关注人性，形成全新的观念，从而改变您的观念，改变您的生意。

在信息社会里，要取得成功，最关键的因素不是别的，而是人际关系的技巧。

无论是建立系统、建立团队、建立一切都是以人为中心的。

人际关系水平的高低决定于您的关系商，关系商是信息社会成功的首要因素。

所以，欧美流行着这样的一句名言：今天，人际关系就是一切，其他都是注解！

您的“待人之道”决定了您的事业、您的家庭生活、您的社交生活，甚至您的一切。

## <<待人有道>>

### 作者简介

赖伟雄，著名个人成长企业家、培训师，出版策划人。

翻译家。

毕业于广东外语外贸大学英语系。

从2000年开始，他创办了数家咨询与培训企业，从事出版和引进国内外的个人成长、人际关系、身心健康、领导力以及成功学方面的书籍、磁带、光盘和培训资料。

至今已经策划出版和引进了

<<待人有道>>

书籍目录

如何发现人的天性如何尊重每个人如何与人交谈如何理解待人技巧如何建立人际关系如何拥有正确的态度 如何给人留下好印象如何改变别人如何赞同别人如何获得别人的认同如何影响他人如何进行人际交往如何帮助别人做决定 如何学习如何感谢别人如何发言或讲解如何让你的客户感觉良好如何创造财富如何发挥影响力发何使家庭更和谐结束语

## &lt;&lt;待人有道&gt;&gt;

## 章节摘录

1 如何发现人的天性 要拥有待人技巧，你就必须明白人的天性。

人的天性到底是什么呢？

每个人都有一颗不愿意受伤害的心。

每个人都拥有自尊。

这就是人的天性。

无论这个人是谁，是国王，是平民都一样。

所以——责备别人是天下最愚蠢的事。

其实，人们不明白，批评别人实际上是没有用处的，它只会使人戴上面具，竭力替自己辩护。

批评别人也是危险的，它会伤害一个人的自尊，甚至激起他的反抗。

普通人做错了事只会责备别人，而不会责备自己。

所以，当你要批评别人的时候，要死死咬住自己的舌头。

批评就像皮球，它们总会弹回来，打在批评者身上。

林肯最喜欢的一句格言是：“不要议论人，以免被人议论。

”富兰克林成功的秘诀就是：“我不说任何人的不好！

只说我所知道的每一个人的好处！

”了解了人的这个本性，我们会自觉学习“待人宽容，待己严厉”。

英国哲人托马斯·卡莱尔说：“一个人是否伟大，要看他如何对待一个卑微的人。

”如果你能尊重一个卑微的人，说明你真正了解了人性。

人们真正想要的是什么？

世上只有一个方法，可使任何一个人去做任何一件事——那就是让他心甘情愿去做他想要做的那件事！

而不是你想要他做的事！

如果他不是心甘情愿的，那么一切都是白搭。

记住，再也没有其他方法了，真的没有。

我能叫你去做任何事情的唯一方法，就是把你所需要的给予你，因为做这件事情是你需要的，不是我需要的。

<<待人有道>>

媒体关注与评论

“这本小册子价值无限，因为你已经应用了它。”  
——赖伟雄 朱鹰

## <<待人有道>>

### 编辑推荐

认清人的本性，找寻成功密码。

“这本小册子价值无限，因为你已经应用了它。

”——赖伟雄 朱鹰 你如果读完此书，你肯定会相信《待人有道》是一本非常实用的智慧书，是个人教育投资回报率最高的书之一。

它不是一本简单的人际关系指南，而是一本涉及人的本，性的书，是独立生意人和自由企业家的戒律。

你对别人的认识、理解和关注，是你的语言和行为的基础，也是你成功与失败的基础。

改变你对人性的错误认识。

将会改变你的人生、你的生意，能使你的销售业绩大大提高。

什么是人的天性 人真正想要的是什么 建立良好人际关系的公式 如何拥有正确的态度  
赞同别人的艺术 如何揣摩人心 让别人喜欢你方法 人际交往的秘密 感谢别人的要  
点 给人留下好印象的关键 培养热情的步骤 如何让你的客户感觉良好 创造财富的秘密  
每个人都想要的一件东西 改变别人的方法 使你的家庭更和谐的方法



#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>